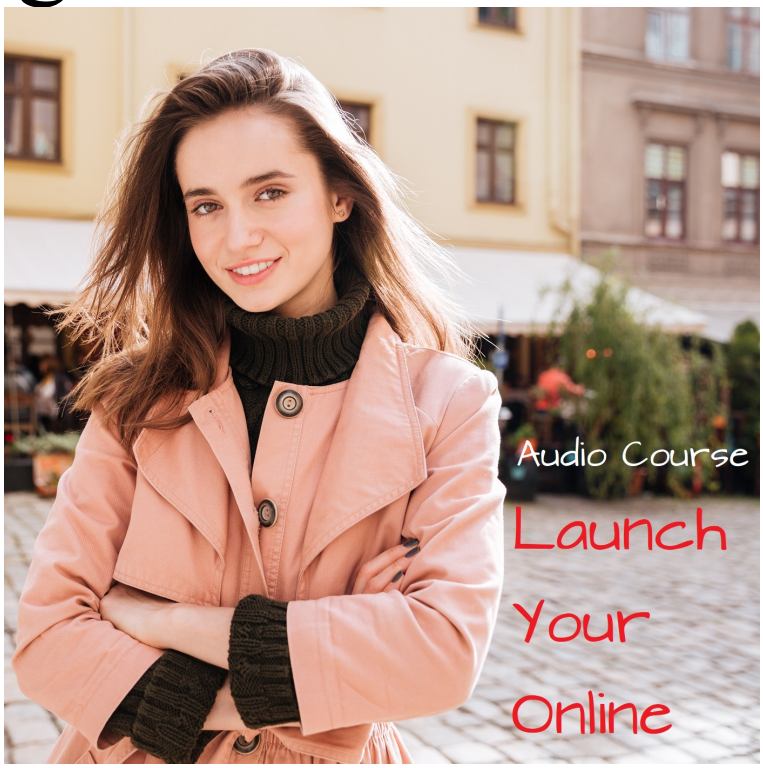
Starten Sie Ihren eigenen Online Kurs



von Norbert Reinwand

Die Kenntnis der besten Online-Tools und Marketingtechniken ist der Schlüssel zur Schaffung eines finanziell erfolgreichen Online-Kurses.

Das Starten eines Online-Kurses muss nicht schwierig sein. Mithilfe dieses Handbuchs lernen Sie die wichtigsten Aspekte eines erfolgreichen Online-Kursstarts kennen.

Sie lernen anfängerfreundliche Tools und Tipps kennen und erhalten wichtige Einblicke in das Entwerfen, Erstellen, Bearbeiten und Starten von Kursen.

Behandelten Themen:

3 beste Möglichkeiten, Ihren Online-Kurs aufzuzeichnen und zu veröffentlichen

3 Dinge, die Sie beim Starten eines Online-Kurses vermeiden sollten
5 Dinge, die Sie wissen sollten, bevor Sie Ihren Online-Kurs starten

6-stufige Checkliste vor dem Start des Kurses
7 Schritte zum Erstellen und Starten Ihres Online-Kurses
So wählen Sie den besten Kursinhalt aus
So verdienen Sie Geld mit Ihrem Online-Kurs
Top 3 der besten Möglichkeiten, Ihren Online-Kurs zu vermarkten
Top 5 der besten Tipps zum Starten Ihres Online-Kurses
Top 5 der besten Tools zum Erstellen eines Online-Kurses

Die 3 besten Möglichkeiten, Ihren Online-Kurs aufzuzeichnen und zu veröffentlichen

In diesem Tutorial möchte ich mit Ihnen über die drei besten Möglichkeiten sprechen, Ihren Online-Kurs aufzuzeichnen und zu veröffentlichen. Wenn wir fertig sind, haben Sie drei Möglichkeiten kennengelernt, wie Sie Ihre Online-Inhalte aufzeichnen und veröffentlichen können, um die Zuschauerzahlen und das Kundenerlebnis zu steigern. Lasst uns beginnen. 1. PowerPoint und VoiceOver Die erste Möglichkeit, Ihren Online-Kurs aufzuzeichnen und zu veröffentlichen, ist PowerPoint oder Keynote und VoiceOver. Diese Technik ist einfach, günstig und ideal für kamerascheue Menschen. So geht's: Erstellen Sie zunächst wie gewohnt Ihre PowerPoint- oder Keynote-Präsentation. Verwenden Sie dann ein gutes Mikrofon und eine Bildschirmaufnahmesoftware, um sich selbst beim Gespräch über die Diashow aufzuzeichnen. Die Software kombiniert dann Ihre Sprachausgabe und PowerPoint, um eine Videodatei zu erstellen. Diese Videodatei laden Sie für Ihren Online-Kurs hoch. Sie können dies auch mit etwas wie Zoom tun. So verwenden Sie Zoom: Erstellen Sie Ihre Diashows wie gewohnt. Üben Sie dann, Ihren Vortrag über die Diashow zu halten. Wenn Sie bereit sind, besorgen Sie sich ein gutes Mikrofon und rufen Sie Zoom auf. Wählen Sie die Bildschirmfreigabeoption bei Zoom und wählen Sie die Diashow aus, in der Sie präsentieren möchten. Drücken Sie Aufnahme und sprechen Sie in Ihr Mikrofon, während Sie den Vortrag halten. Wenn Sie fertig sind, stoppen Sie die Aufnahme. Diese Technik mag schwierig klingen, ist es aber nicht. Stellen Sie einfach sicher, dass Sie sich ein gutes Mikrofon und eine gute Bildschirmaufnahmesoftware wie Camtasia, ScreenFlow oder Zoom besorgen, und schon haben Sie Ihre Kursaufzeichnungen im Handumdrehen. 2.

Machen Sie ein Video von sich selbst Die zweite Möglichkeit, Ihren Online-Kurs aufzuzeichnen und zu veröffentlichen, besteht darin, sich selbst zu filmen. Diese Technik ist sehr einfach und für fast jeden zugänglich, da sie mit einem Smartphone durchgeführt werden kann. Diese Technik eignet sich hervorragend, wenn Sie etwas demonstrieren müssen, beispielsweise ein Projekt oder einen Entwurf. Wenn es in Ihrem Kurs beispielsweise um etwas wie Kochen oder Fitness geht, kann diese Aufnahmetechnik für Sie von Vorteil sein. So geht's: Stellen Sie vor Beginn sicher, dass Sie vorzeigbar und professionell aussehen. Sie möchten nicht, dass Ihr Aussehen vom Unterricht ablenkt. Als nächstes können Sie entweder jemanden engagieren, der Sie aufnimmt, oder das Telefon oder die Kamera auf einem Ständer aufstellen. Entfernen Sie je nach Kamerawinkel störende Hintergrundelemente und passen Sie die Beleuchtung so an, dass der Unterricht gut ausgeleuchtet ist. Wenn das alles geklärt ist, nehmen Sie sich selbst auf. Bearbeiten Sie das Video, wenn Sie fertig sind. 3. Film- und Schnitttechnik Unabhängig davon, ob Sie eine PowerPoint- und Bildschirmaufzeichnung oder ein Video zum Aufzeichnen Ihrer Kursinhalte verwendet haben, besteht die dritte Möglichkeit zum Aufzeichnen und Veröffentlichen von Online-Inhalten darin, das Video mit einer anderen Technologie zu bearbeiten. Das Bearbeiten des Videos kann zunächst schwierig sein, aber es gibt einige Technologien, die einfach zu verwenden sind und die Qualität Ihrer Videos garantiert verbessern. Schauen wir sie uns an: Camtasia und ScreenFlow sind zwei der beliebtesten Bearbeitungsprogramme. Mit diesen Bearbeitungswerkzeugen können Sie Ihre Videos aufnehmen und für ein optimales visuelles Erlebnis bearbeiten. Sie werden für eine Vielzahl von Videozwecken empfohlen, darunter Video-Tutorials, Besprechungsaufzeichnungen oder YouTube-Videos. Wenn es Ihnen jedoch unangenehm ist, Ihre eigenen Videos zu bearbeiten, können Sie auch jemanden damit beauftragen, sie für Sie zu bearbeiten. Sie können online nach freiberuflichen Videoeditoren suchen. Eine der beliebtesten Websites hierfür ist UpWork.com, eine Website mit einem der größten Pools an freiberuflichen Talenten. Wenn Sie dies tun, müssen Sie die Videos nicht selbst bearbeiten.

3 Dinge, die Sie beim Starten eines Online-Kurses vermeiden sollten

In diesem Tutorial möchte ich mit Ihnen über drei Dinge sprechen, die Sie beim Start eines Online-Kurses vermeiden sollten. Wenn Sie diese drei Dinge

vermeiden, wird die Erstellung und Einführung von Online-Kursen einfacher und erfolgreicher. Lasst uns beginnen. 1. Vermeiden Sie es, den Kurs zu breit zu gestalten Das erste, was Sie bei der Einführung eines Online-Kurses vermeiden sollten, ist, den Kurs zu breit zu fassen. Viele neue Kursersteller gestalten ihre Kursthemen sehr breit, um sicherzustellen, dass ihnen genügend Informationen für ihren Online-Kurs zur Verfügung stehen. Es stimmt zwar, dass Sie Ihr Thema nicht so sehr eingrenzen möchten, dass es unmöglich ist, einen ganzen Kurs darüber zu erstellen, aber Sie möchten es auch nicht zu weit fassen, sodass Sie sich von all den Informationen, die Sie finden, überwältigt fühlen. Wenn Sie ein zu breites Thema wählen, finden Sie viele Informationen, die zwar interessant sind, aber keinen direkten Bezug zu den Lernergebnissen haben. Um sicherzustellen, dass das Kursthema angemessen ist, wählen Sie eine breite Kategorie. Wählen Sie dann ein bestimmtes Thema innerhalb dieser Kategorie aus. Konzentrieren Sie sich danach ausschließlich auf das spezifische Thema und passen Sie es an Ihre Lernergebnisse an. 2. Vermeiden Sie es, keine E-Mail-Liste zu erstellen Das zweite, was Sie beim Starten eines Online-Kurses vermeiden sollten, ist, keine E-Mail-Liste zu erstellen. Das Erstellen einer E-Mail-Liste ist eine der effektivsten Möglichkeiten, Ihren Online-Kurs zu vermarkten und zu verkaufen. Wenn Sie es nicht schaffen, eine E-Mail-Liste zu erstellen, können Sie nicht mit vielen Zuschauern rechnen. Stellen Sie daher sicher, dass Sie eine E-Mail-Liste potenzieller Kunden erstellen, bevor Sie Ihren Online-Kurs verkaufen. Sobald der Kursstart näher rückt, senden Sie eine E-Mail an Ihre E-Mail-Liste, um sie über Preise und Veröffentlichungstermine zu informieren. Senden Sie ihnen nach einem einheitlichen Zeitplan E-Mails, um sie an den Kurs zu erinnern und sie mit den Kursinhalten zu beschäftigen. Auch wenn Sie sich dabei vielleicht wie eine Plage fühlen, ist es die beste Möglichkeit, Kunden für Ihren Online-Kurs zu gewinnen. Informieren Sie sich außerdem über wirksame E-Mail-Marketing-Techniken. Verwenden Sie einprägsame und verlockende Betreffzeilen, verwenden Sie die richtige Grammatik und schreiben Sie in einem Ton, der Ihren Kursinhalt widerspiegelt. Stellen Sie außerdem sicher, dass Sie wichtige Informationen zum Kurs per E-Mail versenden, z. B. Anmeldeinformationen und Lernziele. 3. Vermeiden Sie es, nicht auf Feedback zu hören Der dritte Punkt, den Sie bei der Einführung Ihres Online-Kurses vermeiden sollten, ist schließlich, nicht auf Feedback zu hören. Wie bei vielen anderen Projekten kommt Ihnen der Start Ihres Online-Kurses wahrscheinlich wie ein Baby vor. Es gehört dir und du bist stolz darauf. Das ist völlig natürlich und normal, und Sie sollten bei Ihrem Online-Kurs auch so denken, aber Sie sollten sich dadurch nicht dazu verleiten lassen, gutes Feedback zu ignorieren. Unzufriedene Studierende sind eine gute Möglichkeit zu erfahren, wie Sie Ihre Kurse verbessern können. Hören Sie zu, was die Studierenden Ihnen zu sagen haben, und passen Sie Ihre zukünftigen Kurse basierend auf ihren Kommentaren an. Wenn Sie weiterhin aus Ihrem Feedback

lernen, werden Ihre Kurse immer besser, was Ihren Ruf als Kursersteller stärkt und mehr Kunden anzieht. Seien Sie also nicht beleidigt, wenn Sie negatives Feedback hören. Kommunizieren Sie stattdessen auf respektvolle und engagierte Weise mit dieser Person, um ihr zu zeigen, dass sie gehört wird. Verbessern Sie dann Ihre Kurse weiter, damit die Beschwerde nicht erneut auftritt. Abschließend sollten Sie vermeiden, das Thema zu weit zu fassen, keine E-Mail-Liste zu erstellen und nicht auf Feedback zu hören. Wenn Sie diese drei Dinge vermeiden, verläuft der Start Ihres Online-Kurses viel reibungsloser und erfolgreicher.

5 Dinge, die Sie wissen sollten, bevor Sie Ihren Online-Kurs starten

In diesem Tutorial werde ich mit Ihnen über fünf Dinge sprechen, die Sie wissen sollten, bevor Sie Ihren Online-Kurs starten. Diese fünf Dinge werden Ihnen helfen, die Online-Kurserstellung besser zu steuern, um einen möglichst erfolgreichen Online-Kurs zu erstellen. Lasst uns beginnen. Die Einführung eines eigenen Online-Kurses kann eine schwierige Aufgabe sein. Es gibt viele Dinge, die man vorher erledigen muss, und es kann leicht passieren, dass man ein oder zwei Dinge vergisst. Um Ihnen zu helfen, sind hier fünf Dinge, die Sie unbedingt tun müssen, bevor Sie Ihren Online-Kurs starten. 1. Sie benötigen eine E-Mail-Liste Bevor Sie Ihren Online-Kurs starten, müssen Sie zunächst wissen, dass Sie unbedingt eine E-Mail-Liste benötigen. Wenn Sie keine E-Mail-Liste haben, erwarten Sie keine großen Einnahmen aus Ihrem Online-Kurs. Es spielt keine Rolle, wie viele Social-Media-Follower Sie haben; Sie werden nicht viele Verkäufe erzielen, wenn Sie nicht über eine starke E-Mail-Liste verfügen. 2. Wählen Sie eine All-in-One-Kurs-Hosting-Plattform Das zweite, was Sie wissen müssen, ist, dass eine All-in-one-Kurs-Hosting-Plattform ihr Geld wert ist. Ja, diese Kurs-Hosting-Plattformen sind teurer als andere Websites, aber sie ersparen Ihnen viel Frust und Zeit, sodass sie Ihr Geld wert sind. All-in-One-Kurs-Hosting-Plattformen erleichtern nicht nur die Erstellung des Kurses, sondern sehen auch professioneller aus und erleichtern den Studierenden die Nutzung des Kurses. Sie erinnern Studierende an Planzahlungen, melden Studierende, die nicht bezahlt haben, automatisch ab, ermöglichen es Ihnen, den Fortschritt der Studierenden zu sehen, ermöglichen den Studierenden ein individuelles Login und vieles mehr. Einer der nützlichsten Aspekte einer Kurs-Hosting-Plattform ist die automatische

Integration Ihrer E-Mail-Liste. 3. Nummerieren Sie Videos nicht Das Dritte, was Sie vor dem Start Ihres Online-Kurses wissen sollten, ist, dass Sie Ihre Videos nicht nummerieren sollten. Wie die meisten neuen Online-Kursersteller tendieren Sie wahrscheinlich dazu, Ihre Videos der Reihe nach zu nummerieren, aber das könnte Sie noch einmal quälen. Nach der Hälfte des Kurses stellen Sie möglicherweise fest, dass Sie einige Informationen ausgelassen haben und unterwegs ein weiteres Video erstellen müssen. Wenn Sie Ihre Videos jedoch nummeriert haben, kann es sein, dass das Hinzufügen eines weiteren Videos die Nummerierung verfälscht. Tun Sie sich selbst einen Gefallen und nummerieren Sie Ihre Videos nicht. 4. Schaffen Sie ansprechende und klare Lernergebnisse Das vierte, was Sie vor dem Start Ihres Online-Kurses wissen sollten, ist die Schaffung ansprechender und klarer Lernergebnisse. Lernergebnisse sollen einen potenziellen Kunden darüber informieren, was er von Ihrem Kurs erwartet. Mit anderen Worten: Es überzeugt potenzielle Kunden davon, dass sie dieses Produkt benötigen, und sagt ihnen, was sie erwarten. Wenn Ihr Online-Kurs keine ansprechenden und klaren Lernergebnisse bietet, können Sie nicht mit vielen Studenten rechnen. Es ist unwahrscheinlich, dass Menschen Produkte kaufen, wenn unklar ist, wofür sie ihr Geld ausgeben. Geben Sie sich also viel Mühe, um die bestmöglichen Lernergebnisse zu erzielen. 5. Übersehen Sie nicht die Details Die fünfte Sache, die Sie vor dem Start Ihres Online-Kurses tun sollten, besteht schließlich darin, die Details nicht zu übersehen. Mit anderen Worten: Vergessen Sie nicht Kleinigkeiten wie das Korrekturlesen und Bearbeiten Ihres Kursmaterials. Eine der besten Möglichkeiten, sich als Kursersteller einen schlechten Ruf zu verschaffen, sind kleine Tippfehler oder Rechtschreibfehler. Tun Sie sich selbst einen Gefallen und schauen Sie sich Ihre Materialien kritisch an und stellen Sie sicher, dass sie keine Fehler enthalten. Möglicherweise möchten Sie Ressourcen wie Grammarly verwenden, um sicherzustellen, dass Ihr gesamtes schriftliches Material korrekt ist.

6-stufige Checkliste für den Pre-Launch-Kurs

In diesem Tutorial stelle ich Ihnen eine 6-stufige Checkliste für den Pre-Launch-Kurs zur Verfügung. Mit dieser Checkliste können Sie sicherstellen, dass Ihr Online-Kursstart reibungslos verläuft. Lasst uns beginnen: Schritt 1: Erstellen Sie klare Startziele und Lernergebnisse Der erste Schritt, den Sie von Ihrer Pre-Launch-Liste streichen sollten, besteht darin, klare Startziele und Lernergebnisse festzulegen. Diese Ziele und Lernergebnisse stellen sicher, dass Sie auf dem richtigen Weg bleiben und dass die Studierenden eine klare

Vorstellung davon haben, worum es in dem Kurs geht. Wenn Ihre Einführungsziele und Lernergebnisse nicht klar oder ansprechend sind, wird Ihre Einführung wahrscheinlich erfolglos bleiben, weil potenzielle Kunden eine unklare Vorstellung davon haben, was sie von Ihrem Produkt bekommen. Schritt 2: Erstellen Sie eine Verkaufsseite mit hoher Conversion-Rate Das zweite, was Sie auf Ihrer Checkliste für den Pre-Launch-Kurs abhaken sollten, ist eine Verkaufsseite mit hoher Conversion-Rate. Fehlerhafte oder lästige Verkaufsseiten führen zur Unzufriedenheit der Studierenden und dazu, dass potenzielle Kunden den Kurs nicht besuchen. Die Verkaufsseite ist einer der besten Indikatoren für die beruflichen Fähigkeiten eines Kurses. Stellen Sie also sicher, dass Sie über eine Verkaufsseite mit hoher Conversion-Rate verfügen, die dem Grad an Professionalität entspricht, den Sie mit Ihrem Kurs erreichen möchten. Schritt 3: Verkaufen und vermarkten Sie Ihren Online-Kurs Der nächste Punkt, den Sie auf Ihrer Checkliste für den Prelaunch-Kurs abhaken sollten, ist der Vorverkauf und die Vermarktung Ihres Kurses. Der Vorverkauf ist der beste Weg, um sicherzustellen, dass Ihr Kurs den Kundenanforderungen entspricht. Dadurch stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Zeit nicht mit einem Kurs verschwenden, der sich nicht verkauft. Stellen Sie sicher, dass Sie Ihren Online-Kurs vorab verkaufen und vermarkten, indem Sie mehrere Werbeplattformen und eine E-Mail-Strategie nutzen. In dieser Zeit möchten Sie Ihre Lernziele bekannt geben und Einblicke in den Kurs gewähren. Diese kurzen Einblicke können in Form eines Beispielvideos, eines Handouts oder eines Spickzettels erfolgen. Unabhängig davon, was Sie im Rahmen Ihrer Marketingbemühungen senden möchten, stellen Sie sicher, dass diese Ihren Online-Kurs am besten repräsentieren und Ihre Glaubwürdigkeit stärken. Schritt 4: Erstellen Sie Ihre E-Mail-Liste weiter Sobald Sie bestätigt haben, dass genügend Interesse an Ihrem Kursthema besteht, sollten Sie mit dem Aufbau Ihrer E-Mail-Liste und dem Marketing auf anderen Plattformen fortfahren. Die Sekunde, in der Sie mit dem Marketing aufhören, ist die Sekunde, in der Ihr Online-Kurs scheitert. Daher ist es wichtig, Ihre E-Mail-Liste weiter auszubauen und potenzielle Kunden kontinuierlich über den Status des Kurses zu informieren. Dadurch bleibt ihnen der Kurs im Gedächtnis und es entsteht ein wenig Hype um ihn. Schritt 5: Führen Sie einen Soft-Launch durch Sobald Sie alles geklärt haben, einschließlich der Kursmaterialien und des Marketings, sollten Sie über einen Soft Launch nachdenken. Mit einem Soft-Launch können Sie Ihren Kurs einem begrenzten Publikum zugänglich machen. Zu der begrenzten Zielgruppe können Freunde und Familie gehören, oder Sie können es interessierten Studenten zu einem ermäßigten Preis anbieten. Ein Soft-Launch ist sehr vorteilhaft, da er die Wahrscheinlichkeit von Vorbestellungen erhöht und Ihnen die Möglichkeit gibt, etwaige Website- oder Inhaltsprobleme vor dem eigentlichen Launch zu erkennen. Schritt 6: Erarbeiten Sie die kleinen Details Der letzte Punkt, den Sie auf Ihrer Pre-Launch-Checkliste abhaken müssen, ist

die Ausarbeitung aller kleinen Details. Während des Softlaunchs sind Ihnen wahrscheinlich einige kleinere Fehler oder Tippfehler in Ihren Inhalten aufgefallen. Jetzt ist es an der Zeit, diese Details auszuarbeiten und zu perfektionieren, damit Ihr harter Start reibungslos und professionell verläuft. Wenn Sie sich nicht die Zeit nehmen, die kleinen Details auszuarbeiten, wird Ihr Start scheitern und Sie könnten in den schlechten Ruf geraten, unprofessionell oder ungebildet in Online-Kursen zu sein.

7 Schritte zum Erstellen und Starten Ihres Online-Kurses

In diesem Tutorial erzähle ich Ihnen die 7 wichtigsten Schritte zum Erstellen und Starten Ihres Online-Kurses. Lass uns anfangen. 1. Wählen Sie ein tolles Kursthema aus Der erste Schritt zur Erstellung eines großartigen Online-Kurses besteht darin, ein großartiges Kursthema auszuwählen. Das Thema Ihres Kurses sollte etwas sein, für das Sie eine Leidenschaft haben und über das Sie sich gut auskennen. Wenn Sie sich nicht mit Leidenschaft und Fachwissen für das Thema einsetzen, wird der Kurs schlecht informiert und nicht ansprechend sein. Darüber hinaus muss das Thema einen hohen Anspruch haben. Wenn die Nachfrage nicht groß ist, werden sich nur wenige Menschen für Ihren Studiengang interessieren. Hier sind drei Fragen, die Sie sich stellen sollten, um herauszufinden, ob Ihr Thema stark nachgefragt ist: 1. Reden die Leute über das Thema? 2. Stellen die Leute Fragen zum Thema? 3. Lassen andere Wettbewerber wichtige Informationen aus? Wenn Sie diese Fragen mit „Ja“ beantwortet haben, ist das Thema sehr gefragt. 2. Schaffen Sie ansprechende Lernergebnisse Der zweite Schritt zur Erstellung eines großartigen Online-Kurses besteht darin, ansprechende Lernergebnisse für den Kurs zu schaffen. Das Ziel von Lernergebnissen besteht darin, potenzielle Kunden anzulocken, indem ihnen auf unterhaltsame und informative Weise erklärt wird, was sie von dem Kurs erwarten. Wenn Ihre Ergebnisse langweilig oder unklar zum Thema des Kurses sind, werden nur wenige Leute Ihr Produkt kaufen wollen. Hier sind drei Fragen, die Sie sich stellen sollten, um großartige Lernergebnisse zu erzielen: 1. Welche Fähigkeiten werden sie erlernen? 2. Welches neue Wissen werden sie lernen? 3. Was werden sie aus dem Kurs mitnehmen? 3. Wählen Sie Kursinhalte aus und erstellen Sie sie Der dritte Schritt bei der Erstellung Ihres Online-Kurses besteht darin, die Kursinhalte durch Recherche auszuwählen und zu erstellen. Dieser Schritt kann aufgrund der großen Menge an Informationen, die Sie sammeln, schwierig sein. Achten Sie bei der Recherche sorgfältig darauf, die besten Informationen auszuwählen, die sowohl korrekt sind als auch

mit Ihren Lernergebnissen übereinstimmen. 4. Kurspläne strukturieren Nachdem Sie Ihre Kursinhalte ausgewählt haben, ist es an der Zeit, die Kurspläne zu strukturieren. Gruppieren Sie die im dritten Schritt gesammelten Informationen nach Themen, Tipps und Ideen. Überlegen Sie außerdem, wie Sie die verschiedenen Themen und Kapitel Ihres Kurses am ansprechendsten unterrichten können. Beispielsweise benötigen einige Kapitel möglicherweise ein Flussdiagramm, während andere nur Ihre Stimme benötigen. 5. Filmen, Aufzeichnen und Bearbeiten des Online-Kurses Im fünften Schritt möchten Sie Ihre strukturierten Kurspläne in die Tat umsetzen. Dazu gehört das Filmen, Aufzeichnen und Bearbeiten des Online-Kurses. Das derzeit effektivste Lernmodell ist Video. Sie können entweder in die Kamera sprechen, eine Diashow oder Grafiken bereitstellen. Wenn Sie mit der Aufnahme fertig sind, bearbeiten Sie Ihren Online-Kurs mit einer anderen Software wie Camtasia. 6. Verkaufen und budgetieren Sie Ihren Online-Kurs Der sechste Schritt zur Einführung Ihres Online-Kurses besteht in der Vermarktung und dem Budget. Die drei beliebtesten Möglichkeiten, Ihren Online-Kurs zu verkaufen, sind Online-Kursmarktplätze, Lernmanagementsysteme oder Plugins auf Ihrer Website. Informieren Sie sich über jede Strategie und wählen Sie diejenige aus, die für Sie am vorteilhaftesten ist. Stellen Sie außerdem sicher, dass Sie Ihren Online-Kurs richtig budgetieren. Stellen Sie sicher, dass es in Ihr gesamtes Geschäftsmodell passt, sodass Sie sowohl für den Kunden als auch für Sie Geld zu einem fairen Preis verdienen. 7. Marketing starten und fortsetzen Endlich ist es an der Zeit, Ihren Online-Kurs zu starten. Überlegen Sie nach der Markteinführung, wie Sie Ihr Produkt weiter vermarkten können. Tappen Sie nicht in die Falle und glauben Sie, dass die ganze schwere Arbeit erledigt ist. Sobald Sie mit dem Marketing aufhören, hören Sie mit dem Verkaufen auf. Sie können Ihr Marketing durch Partnerschaften, Rabatte oder Sonderangebote fortsetzen.

So wählen Sie den besten Kursinhalt aus

In diesem Tutorial erkläre ich Ihnen, wie Sie die besten Kursinhalte für Ihren Online-Kurs auswählen. Lass uns anfangen. Die Auswahl der besten Kursinhalte für Ihren Online-Kurs ist für den Erfolg des Kurses von großer Bedeutung. Wenn die Kursinhalte nicht stark nachgefragt werden oder Sie sich nicht dafür begeistern, wird Ihr Kurs langweilig sein und keine Kunden anlocken. Es gibt drei Möglichkeiten, um sicherzustellen, dass Ihre Kursinhalte sowohl für Sie als auch für Ihre Kunden ein Hit sind. 1. Wählen Sie ein Thema,

das Ihnen am Herzen liegt Der erste Schritt zur Auswahl der besten Kursinhalte besteht darin, ein Thema auszuwählen, das Ihnen am Herzen liegt. Wenn Sie keine Leidenschaft für das Thema haben, sollten Sie das auch nicht von Ihren Zuschauern erwarten. Der Grund dafür ist, dass Ihr Mangel an Leidenschaft sich auf die Videos auswirkt und die Zuschauer sie als langweilig und für ihr Geld oder ihre Zeit nicht ansprechend empfinden. Wenn Sie ein Thema auswählen, das Ihnen am Herzen liegt, werden Ihre Zuschauer Ihre Begeisterung spüren und die Arbeit an Ihrem Kurs wird sich nicht wie eine lästige Pflicht anfühlen. Sie können mit der Festlegung Ihres Kursinhalts beginnen, indem Sie sich einige der folgenden Fragen stellen: ● Was mache ich gerne? ● Was begeistert mich? ● Was erzähle ich anderen Menschen gerne? ● Was würde ich mir wünschen, dass mehr Menschen davon wüssten oder sich dafür interessieren würden? Sobald Sie diese Fragen beantwortet haben, werden Sie ein besseres Gespür dafür entwickeln, wofür Sie sich begeistern und worauf Sie Ihren Kurs ausrichten sollten. 2. Wählen Sie ein Thema aus, mit dem Sie sich auskennen Der zweite Schritt zur Auswahl der besten Kursinhalte besteht darin, ein Thema auszuwählen, mit dem Sie sich auch auskennen. Sie müssen zwar kein Professor sein oder über die umfassendsten Kenntnisse zu diesem Thema verfügen, Sie müssen jedoch in der Lage sein, auf informative und gebildete Weise darüber zu sprechen. Wenn nicht, werden Sie einen schlechten Ruf haben und nur wenige Menschen werden an Ihrem Online-Kurs teilnehmen wollen. Nachdem Sie die Themen eingegrenzt haben, die Ihnen am Herzen liegen, beginnen Sie mit der Bewertung Ihres Wissens zu diesen Themen. Sie können Ihr Wissen bewerten, indem Sie sich die folgenden Fragen stellen: ● In welchem Thema habe ich die meiste Erfahrung? ● Habe ich einen Abschluss in den Themen, die mich interessieren? ● Welche Themen habe ich am längsten geübt oder bearbeitet? ● Bei welchen Themen habe ich anderen Menschen schon einmal geholfen? Nachdem Sie sich diese Fragen gestellt haben, wählen Sie das Thema aus, über das Sie Ihrer Meinung nach am besten Bescheid wissen und in dem Sie die größte Erfahrung haben. 3. Wählen Sie ein Thema aus, das stark nachgefragt ist Der dritte Schritt zur Auswahl der besten Kursinhalte besteht schließlich darin, ein Thema auszuwählen, das stark nachgefragt wird. Durch die Auswahl eines stark nachgefragten Themas stellen Sie sicher, dass sich genügend Menschen für Ihr Thema interessieren. Wenn das Thema nicht sehr gefragt ist, wird Ihr Kurs kaum aufgerufen und Sie werden nicht viel Geld damit verdienen. Hier sind einige Fragen, die Sie sich stellen können, um herauszufinden, ob Ihr Thema stark nachgefragt ist: ● Ist das Thema aktuell? ● Fragen die Leute nach dem Thema? ● Gibt es weitere Kurse zum Thema? ● Gibt es Informationslücken in den anderen Kursen? Wenn Sie diese Fragen mit „Ja“ beantwortet haben, ist das Thema wahrscheinlich sehr gefragt. Vor diesem Hintergrund haben Sie die perfekten Online-Kursinhalte für Ihre Fähigkeiten und Ihren Markt ausgewählt, wenn Sie sich für das Thema

begeistern, über Kenntnisse verfügen und sehr nachgefragt sind.

So verdienen Sie Geld mit Ihrem Online-Kurs

In diesem Tutorial möchte ich mit Ihnen darüber sprechen, wie Sie mit Ihrem Online-Kurs Geld verdienen können. Für viele Menschen besteht das Ziel ihres Online-Kurses darin, nebenbei etwas Geld zu verdienen, aber einen wirklichen Gewinn erzielen sie mit ihrem Kurs nicht. Der Grund dafür ist, dass sie nicht wissen, wie sie effektive Kurszahlungen umsetzen können. Um dies zu vermeiden, finden Sie hier drei bewährte Zahlungsideen zum Ausprobieren. Idee Nr. 1: Laden Sie im Voraus auf Der einfachste Weg, mit Ihrem Online-Kurs Geld zu verdienen, ist die Zahlung im Voraus. Durch eine einfache Zahlung zu Beginn des Kurses wird sichergestellt, dass die Studierenden die Gebühr bezahlen. Darüber hinaus können Sie das Geld von Beginn des Kurses an sehen. Es gibt mehrere Gründe, warum eine Vorauszahlung die effektivste Möglichkeit ist, mit Ihrem Online-Kurs Geld zu verdienen. Erstens sind wir es gewohnt, für Bildung im Voraus Gebühren zu zahlen. Denken Sie an das College. Studierende müssen eine Studiengebühr bezahlen, bevor sie zum Unterricht gehen können. Das Aufladen im Voraus für Ihren Online-Kurs funktioniert auf die gleiche Weise. Darüber hinaus beugt das Aufladen im Voraus der Unklarheit über die Zahlungsoptionen vor und verhindert, dass die Schüler vergessen, später zu bezahlen. Durch die Vorauszahlung wird es auch in Zukunft einfacher, Kurse zu verkaufen. Viele Benutzer zögern, für weitere Artikel zu bezahlen, wenn sie für Abonnements bezahlen. Wenn Sie sich für ein Modell mit Vorauszahlung entscheiden, gehen Studierende davon aus, dass sie für jeden Kurs bezahlen müssen, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sie in Zukunft einen Kauf tätigen. Idee Nr. 2: Gebühr für die Zertifizierung Eine weitere tolle Möglichkeit, mit Ihrem Online-Kurs Geld zu verdienen, besteht darin, nur die Zertifizierung zu verlangen. Das bedeutet, dass Sie die Kursinhalte kostenlos zur Verfügung stellen, die Studierenden jedoch nur gegen Bezahlung eine Zertifizierung erhalten. Nun denken Sie vielleicht, dass die meisten Studenten einfach die kostenlose Option nutzen werden, aber andere Unternehmen wie Coursera haben dieses Modell genutzt und im ersten Jahr über 1.000.000 US-Dollar verdient. Deshalb funktioniert dieses Modell so gut: 1. Es ermöglicht den Schülern, vor dem Kauf des Produkts Vertrauen zu gewinnen. Sie können sich unverbindlich für den Kurs anmelden, was ihnen die Angst nimmt, für ein verschwenderisches Produkt zu bezahlen. 2. Die Bereitstellung eines kostenlosen Kurses hilft Ihnen, eine größere E-Mail-Liste

aufzubauen, die es Ihnen ermöglicht, in Zukunft besser zu vermarkten. 3. Das Anbieten einer Zertifizierung verleiht Ihrem Kurs einen beruflichen Mehrwert, für den die Leute eher bezahlen. Idee Nr. 3: Verkaufen Sie Ihren Kurs im Voraus Die dritte Idee, mit Ihrem Online-Kurs Geld zu verdienen, besteht darin, Ihren Kurs vorab zu verkaufen. Auch wenn der Vorverkauf Ihres Kurses vielleicht nicht so klingt, als würde er einen großen Gewinn bringen, ist der Vorverkauf eine großartige Marketingstrategie. Tatsächlich basieren viele Online-Sektoren auf dem Vorverkauf von Produkten. Hier erfahren Sie, warum der Vorverkauf Ihres Online-Kurses eine gute Idee ist: 1. Sie wissen schon vor der Kurserstellung, wofür sich die Kunden interessieren. Dadurch sparen Sie Zeit, Mühe und Geld bei der Kurserstellung. 2. Sie können Ihre Zeit und Energie auf Projekte mit hohem Kundeninteresse konzentrieren. 3. Sie vermeiden es, Geld für einen Kurs auszugeben, der letztendlich scheitert. 4. Sie können die Gewässer anhand einer kostenlosen Pilotstunde testen, die es Ihnen dann ermöglicht, eine Abonnenten- oder E-Mail-Liste aufzubauen. Nach dem Vorverkauf können Sie entscheiden, welches Kursthema Sie weiterverfolgen und welches Sie aufgeben möchten. Sie können sogar Spendenaktionen und andere Möglichkeiten einrichten, um Geld für Ihr Projekt zu generieren.

Die 3 besten Möglichkeiten, Ihren Online-Kurs zu vermarkten

In diesem Tutorial möchte ich mit Ihnen über die drei besten Möglichkeiten sprechen, Ihren Online-Kurs zu vermarkten. Diese Marketingtechniken sind bewährt und sollen das Kundeninteresse steigern und den Gesamterfolg Ihres Online-Kurses verbessern. Lasst uns beginnen. 1. Verkaufen Sie Ihren Online-Kurs im Voraus Der beste Weg, Ihren Online-Kurs zu vermarkten, ist der Vorverkauf. Kurz gesagt: Zum Vorverkauf Ihres Online-Kurses gehört die Bestätigung der Nachfrage nach dem Kursthema durch Werbung für einen bald zu erstellenden Kurs. Der Vorteil des Vorverkaufs Ihres Online-Kurses besteht darin, dass Sie keine Zeit damit verschwenden, einen Kurs zu erstellen, der sich nicht verkauft. So verkaufen Sie Ihren Online-Kurs vorab: Erstellen Sie zunächst einen Kurstitel und eine Gliederung, die potenzielle Kunden faszinieren sollen. Legen Sie dann einen beabsichtigten Preis für den Kurs fest und legen Sie ein Mindestzinsziel fest. Mit anderen Worten: Bestimmen Sie die Mindestanzahl an Personen, die interessiert sein müssen, um den Kurs zu erstellen. Sobald Sie das geklärt haben, präsentieren Sie Ihren bevorstehenden

Kurs, damit die Kunden darauf aufmerksam werden. Thinkific ist ein großartiges Tool zum Erstellen einer Verkaufsseite für den Vorverkauf eines Kurses. Wenn genügend Leute den Kurs kaufen, erstellen Sie den Online-Kurs. Wenn Sie Ihre Mindestkundenzahl nicht erreichen, sollten Sie den Kurs nicht fortsetzen. Den Interessenten einfach den Betrag zurückerstatten und erklären, dass das Interesse an dem Kurs nicht groß genug war. 2. Nutzen Sie mehrere Werbeplattformen Die zweite Möglichkeit, Ihren Online-Kurs zu vermarkten, besteht darin, mehrere Werbeplattformen zu nutzen. Sicherlich nutzen Sie wahrscheinlich Ihren Blog und Ihr Twitter-Konto, um für Ihren Kurs zu werben, aber es gibt viele andere Plattformen, die Sie nutzen können, um mehr potenzielle Kunden zu erreichen. Eine individuelle Landingpage, ein YouTube-Kanal, Instagram-Posts, Snapchat-Stories und Reddit sind allesamt großartige Plattformen, um für Ihren Online-Kurs zu werben. Tatsächlich wird empfohlen, so viele Plattformen zu nutzen, wie Sie verwalten können. Die Verwendung weiterer Plattformen führt zu einem umfassenderen Werbestart, da Ihr Kurs auf unterschiedliche Weise beworben wird. Damit können Sie Ihren Kurs über Videos, Diashows, Blogbeiträge, Social-Media-Beiträge und mehr bewerben. Dadurch können Sie ein breiteres Publikum erreichen, was potenziellen Kunden mehr Möglichkeiten bietet, Ihren Kurs auszuwählen. Wenn Sie mehrere Plattformen nutzen, empfiehlt es sich, auf eine einheitliche Markenstimme zu achten. Dadurch können Ihre Benutzer Ihren Kurs und Ihr Angebot identifizieren. 3. Erstellen Sie eine umfangreiche E-Mail-Liste Die dritte Möglichkeit zur Vermarktung Ihres Online-Kurses besteht schließlich darin, eine umfangreiche E-Mail-Liste mit den Namen potenzieller Kunden zu erstellen. Eine E-Mail-Liste ist der einfachste und effektivste Weg, Kunden zu erreichen und sie vom Kauf Ihres Produkts zu überzeugen. So können Sie eine umfangreiche E-Mail-Liste von Grund auf erstellen: 1. Beginnen Sie mit der Erstellung eines E-Mail-Kontos bei einem E-Mail-Dienstanbieter. Sie möchten Ihre persönliche E-Mail-Adresse nicht für Ihren Online-Kurs verwenden. Erstellen Sie stattdessen eine E-Mail speziell für den Kursgebrauch, damit Sie gebrandet und professionell wirken. Sobald Sie die E-Mail erstellt haben, können Sie eine Reihe von E-Mail-Marketing-Tools verwenden, um das Benutzererlebnis und die Effektivität der Kampagnen zu verbessern. 2. Als nächstes sollten Sie Ihre E-Mail-Liste erstellen. Sie erstellen diese Liste aus den Personen, die während der Vorverkaufsphase oder über Ihre Werbekanäle Interesse an Ihrem Produkt bekundet haben. 3. Erstellen Sie anschließend einen Lead-Magneten. Ein Lead-Magnet ist etwas, das Sie gegen die E-Mail-Adresse des Kunden eintauschen. Machen Sie es für den Kurs relevant, etwa als Werkzeug oder Spickzettel. Versende die E-Mails!

Die 5 besten Tipps zum Starten Ihres Online-Kurses

In diesem Tutorial möchte ich Ihnen die fünf besten Tipps für den Start Ihres Online-Kurses vorstellen. Mit diesen Tipps werden Ihre Kurserstellung und -einführung viel reibungsloser und erfolgreicher verlaufen. Lasst uns beginnen. Tipp Nr. 1: Verkaufen Sie Ihren Online-Kurs im Voraus Der erste Tipp für den Start Ihres Online-Kurses ist, den Kurs vorab zu verkaufen. Bevor Sie mit der Recherche von Kursinhalten oder der Erstellung der Videos beginnen, versuchen Sie, potenzielle Kunden einzubinden, um die Beteiligung und das Interesse der Kunden einzuschätzen. Das Letzte, was Sie wollen, ist, Wochen oder Monate mit der Erstellung von Inhalten zu verschwenden, nur um dann herauszufinden, dass die Leute kein Interesse an Ihrem Produkt haben. Beginnen Sie also mit der Einführung Ihres Online-Kurses, indem Sie ihn vorab verkaufen, bevor er online geht. Dies spart Ihnen Zeit und gibt Ihnen eine bessere Richtung für die Erstellung. Tipp Nr. 2: Bieten Sie mehrere Preisoptionen an Der zweite Tipp für den Start Ihres Online-Kurses besteht darin, mehrere realistische Preisoptionen anzubieten. Selbst wenn Sie die qualifizierteste Person sind, um über das Kursthema zu sprechen, möchten Sie nicht, dass Ihr Kurs für die meisten potenziellen Kunden zu teuer ist. Berücksichtigen Sie bei der Festlegung des Preises das typische Publikumsbudget, die Inhalte Ihres Kurses und den Arbeitsaufwand, der in die Kurserstellung gesteckt wurde. Denken Sie von dort aus über verschiedene Preisoptionen wie Pakete und Preispläne nach. Denken Sie auch über verschiedene Rabatte nach, etwa ein Frühbucherangebot oder einen Studentenrabatt. Tipp Nr. 3: Konzentrieren Sie sich auf das Kursthema Der dritte Tipp für den Start Ihres Online-Kurses besteht darin, sicherzustellen, dass Sie sich weiterhin auf das Kursthema konzentrieren. Während Sie Ihren Kurs erstellen, stoßen Sie möglicherweise auf eine Reihe interessanter, aber ablenkender Themen im Zusammenhang mit dem Kursthema. Obwohl diese Themen informativ sein mögen, sind sie nicht das, wofür sich Ihre Kunden angemeldet haben. Verschwenden Sie also nicht Ihre Zeit damit, darüber zu reden. Konzentrieren Sie sich stattdessen intensiv auf das definierte Kursthema und halten Sie sich von anderen Themen fern. Tipp Nr. 4: Seien Sie ehrlich über Ihre Erfahrungen Der vierte Tipp für den Start Ihres Online-Kurses besteht darin, ehrlich zu Ihren Erfahrungen und Qualifikationen zu sein. Versuchen Sie niemals, Ihre potenziellen Kunden mit Ihrem Fachwissen zu täuschen, um mehr Umsatz zu erzielen. Dies kann zu rechtlichen Problemen führen und Ihren Ruf bei der Erstellung von Online-Kursen ruinieren. Seien Sie niemals unehrlich in

Bezug auf Ihre Erfahrungen. Seien Sie stattdessen ehrlich über Ihre Qualifikationen. Sie müssen kein Doktortitel sein. in dem Thema, über das Sie sprechen. Stellen Sie einfach sicher, dass Sie über genügend Erfahrung verfügen, um Ihre Aussage zu untermauern. Diese Erfahrung kann in Form einer Ausbildung, eines Hobbys oder einer früheren Arbeit erfolgen. Seien Sie nicht nur ehrlich über Ihre Qualifikationen, sondern stellen Sie diese auch von Anfang an fest. Ihre Referenzen sind eine großartige Möglichkeit, potenzielle Kunden zu gewinnen und ihnen zu zeigen, dass sie den von Ihnen verkauften Informationen vertrauen können. Selbst wenn Sie keinen Abschluss im Kursthema haben, können Ihre Erfahrungen eine Möglichkeit sein, mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten und Ihr Produkt zu verkaufen. Tipp Nr. 5: Gehen Sie bei Kursboni strategisch vor Der fünfte Tipp zum Start Ihres Online-Kurses besteht schließlich darin, strategisch vorzugehen, welche Boni Sie anbieten. Das Anbieten von Boni für Ihren Online-Kurs ist eine großartige Möglichkeit, seinen Wert zu steigern und damit seinen Preis zu erhöhen. Sie möchten jedoch nicht so viele Boni bereitstellen, dass sie vom Inhalt ablenken oder Sie verzweifelt erscheinen lassen. Wenn Sie verzweifelt erscheinen, werden die Leute Ihnen automatisch misstrauen und Ihren Kurs als unprofessionell ansehen. Hier sind einige wirklich tolle Boni, die Sie als Ergänzung zu Ihrem Online-Kurs in Betracht ziehen sollten: ● Füllen Sie die leeren Arbeitsblätter aus ● Checklisten ● Vorlagen ● Rabatte für Hardware oder Software Persönliche Rezensionen studentischer Arbeiten

Top 5 der besten Tools zum Erstellen eines Online-Kurses

In diesem Tutorial werde ich Ihnen die fünf besten Tools zum Erstellen eines Online-Kurses vorstellen. Mit diesen Tools können Sie ganz einfach professionelle und marktfähige Online-Kurse erstellen, die Ihr Einkommen steigern. Schauen wir uns diese Tools an: Nachdenklich Wenn Sie nach einer kostengünstigen und benutzerfreundlichen Plattform für die Erstellung, Vermarktung und den Verkauf Ihres Online-Kurses suchen, wird Sie Thinkific interessieren. Thinkific ist ein All-in-One-Shop, mit dem Sie Ihren Online-Kurs hosten, verkaufen und vermarkten können. Es stellt Ihnen Kursmaterialien zur Verfügung, ermöglicht Ihnen sofortigen Zugriff auf Ihr Geld und stellt Ihnen kostenlos eine benutzerdefinierte Domain und eine gebrandete Landingpage zur Verfügung. Dieses Tool eignet sich besonders gut für Menschen, die eine Markenidentität haben und Geld sparen möchten. Mit anderen Worten: Sie können damit ein spezifisches Benutzererlebnis zu einem viel günstigeren Preis

als mit anderen ähnlichen Optionen schaffen. Lehrbar Wenn Sie von Thinkific nicht überzeugt sind, ist Teachable eine weitere großartige All-in-One-Online-Kursplattform. Teachable ist eine Plattform, die es Ihnen ermöglicht, Kurse online zu erstellen und zu verkaufen. Es kann alle Phasen der Kurserstellung abwickeln, vom Webhosting bis zur Zahlungsabwicklung. So können Sie sich auf die Erstellung des bestmöglichen Kurses konzentrieren, ohne sich mit den technischen Details zu beschäftigen. Teachable unterscheidet sich von Thinkific darin, dass ein kostenpflichtiger Plan erforderlich ist, während Thinkific für die kostenlose Nutzung konzipiert ist. Dieser kostenpflichtige Plan kostet Sie natürlich etwas Geld, sorgt aber für ein professionelleres Erscheinungsbild und Design. Camtasia Ein weiteres großartiges Online-Kurstool ist Camtasia. Eine der besten Möglichkeiten, Informationen zu Ihrem Online-Kurs bereitzustellen, sind Videos. Mithilfe von Videos können Sie Ihre Lehrmethoden an individuelle Lernstile anpassen. Für neue Benutzer kann es jedoch schwierig sein, Videos zu erstellen, die professionell aussehen. Mit Hilfe von Camtasia wird das Erstellen und Bearbeiten Ihrer Videos jedoch viel einfacher. Mit Camtasia können Sie Videos aufnehmen und bearbeiten, sodass sie wie professionell gefilmte Videos aussehen. Es eignet sich besonders gut für die Aufnahme von PowerPoint-Präsentationen mit integriertem Voice-Over. Insgesamt ist Camtasia ein großartiges Tool für diejenigen, die Demonstrationen und Tutorials in ihren Online-Kurs integrieren möchten. WP-Kursunterlagen Wenn Sie nach einem kostengünstigen WordPress LMS-Plugin suchen, das Sie bei der Erstellung von Kursen, dem Austausch von Kursarbeiten und der Bewertung der Schülerfortschritte mit Quizfragen unterstützt, werden Sie an WP Courseware interessiert sein. Dieses Plugin ist so effektiv, dass viele der besten Schulen auf der ganzen Welt WP Courseware verwenden. Die University of Illinois und die University of Wisconsin, Madison sind nur zwei Beispiele. Dieses Plugin ist viel günstiger als andere Plugin-Optionen und wird mit einer Vor-Ort-Demo geliefert, ähnlich einer kostenlosen Testversion. Es verfügt außerdem über ein Mitgliederportal, einen visuellen Designer, Notenbücher, eine integrierte E-Commerce-Plugin-Option und mehr. Canva Eines der besten Tools, mit denen Sie Ihren Online-Kurs aktualisieren können, ist Canva. Canva ist ein supereinfaches und günstiges Tool, mit dem Sie optisch ansprechende PDF-Arbeitsmappen für Ihre Schüler erstellen können. Wenn Sie noch keine Marke haben, stellt Ihnen Canva eine Reihe von Layoutvorschlägen und Schriftarten zur Verfügung. Mit Canva for Work können Sie jedoch eine bereits bestehende Markenidentität in Ihre Canva-Kreationen integrieren. Besser noch: Canva hilft Ihnen dabei, verschiedene Flyer und Social-Media-Beiträge zu erstellen, die Sie dann zur Vermarktung Ihres Online-Kurses in anderen Medien verwenden können. Dadurch wirkt Ihr Marketing professionell und ist mit den Kursinhalten verknüpft.

10 Tipps zum Thema: Starten Sie Ihren eigenen Online Kurs

Online Kurse sind eine beliebte und effektive Möglichkeit, Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten mit anderen zu teilen. Sie können Ihnen auch helfen, ein passives Einkommen zu generieren und Ihre Reichweite zu erhöhen. Aber wie starten Sie Ihren eigenen Online Kurs? Hier sind 10 Tipps, die Ihnen dabei helfen können:

1. Definieren Sie Ihr Ziel und Ihre Zielgruppe. Bevor Sie mit der Erstellung Ihres Online Kurses beginnen, sollten Sie sich klar machen, was Sie damit erreichen wollen und wen Sie damit ansprechen wollen. Was ist der Nutzen Ihres Kurses für Ihre potenziellen Teilnehmer? Was sind ihre Bedürfnisse, Herausforderungen und Interessen? Wie können Sie sich von anderen Angeboten abheben?
2. Planen Sie Ihren Kursinhalt und Ihre Struktur. Nachdem Sie Ihr Ziel und Ihre Zielgruppe definiert haben, können Sie sich an die Planung Ihres Kursinhalts machen. Welche Themen wollen Sie behandeln? Wie wollen Sie sie in Lektionen oder Module aufteilen? Wie wollen Sie die Lernziele und den Lernfortschritt messen? Wie wollen Sie die Inhalte vermitteln (z.B. Videos, Texte, Audios, Übungen, Quizze etc.)?
3. Wählen Sie die passende Plattform und das passende Format für Ihren Kurs. Es gibt viele verschiedene Plattformen und Formate für Online Kurse, die jeweils ihre Vor- und Nachteile haben. Sie sollten eine Plattform wählen, die zu Ihrem Budget, Ihrem technischen Know-how und Ihrem Marketingplan passt. Zum Beispiel können Sie Ihren Kurs auf einer eigenen Website oder einem eigenen Blog hosten, oder Sie können ihn auf einer bestehenden Plattform wie Udemy, Skillshare oder Teachable anbieten. Sie sollten auch ein Format wählen, das zu Ihrem Stil und Ihrer Zielgruppe passt. Zum Beispiel können Sie einen synchronen Kurs anbieten, bei dem Sie live mit Ihren Teilnehmern interagieren, oder einen asynchronen Kurs, bei dem Ihre Teilnehmer selbstständig lernen können.
4. Erstellen Sie hochwertige und ansprechende Inhalte für Ihren Kurs. Die Qualität und der Mehrwert Ihrer Inhalte sind entscheidend für den Erfolg Ihres Online Kurses. Sie sollten darauf achten, dass Ihre Inhalte klar, verständlich, relevant und aktuell sind. Sie sollten auch darauf achten, dass Ihre Inhalte ansprechend und abwechslungsreich sind. Zum Beispiel können Sie

verschiedene Medienformate nutzen, interaktive Elemente einbauen, Geschichten erzählen oder Humor verwenden.

5. Testen und optimieren Sie Ihren Kurs vor dem Launch. Bevor Sie Ihren Online Kurs der Öffentlichkeit zugänglich machen, sollten Sie ihn gründlich testen und optimieren. Zum Beispiel können Sie Ihren Kurs selbst durchlaufen oder ihn von Freunden, Kollegen oder Testpersonen aus Ihrer Zielgruppe testen lassen. Dabei sollten Sie auf das Feedback achten und mögliche Fehler oder Verbesserungsmöglichkeiten identifizieren und beheben.

6. Erstellen Sie einen Marketingplan für Ihren Kurs. Um Ihren Online Kurs erfolgreich zu verkaufen, brauchen Sie einen Marketingplan, der Ihre Zielgruppe erreicht und überzeugt. Dazu gehören unter anderem die folgenden Schritte: Definieren Sie Ihre Unique Selling Proposition (USP), also das Alleinstellungsmerkmal Ihres Kurses. Erstellen Sie eine ansprechende Verkaufsseite für Ihren Kurs, die die Vorteile und den Nutzen Ihres Kurses hervorhebt. Nutzen Sie verschiedene Kanäle wie E-Mail-Marketing, Social Media Marketing oder Content Marketing, um Ihren Kurs zu bewerben. Bieten Sie kostenlose oder vergünstigte Proben oder Schnupperkurse an, um Interesse zu wecken und Vertrauen aufzubauen.

7. Bauen Sie eine Community um Ihren Kurs auf. Eine Community ist eine Gruppe von Menschen, die sich für Ihr Thema interessieren und sich gegenseitig unterstützen und austauschen können. Eine Community kann Ihnen helfen, mehr Teilnehmer für Ihren Online Kurs zu gewinnen und zu halten, indem sie Ihnen Feedback gibt, Fragen beantwortet, Erfahrungen teilt oder Empfehlungen ausspricht. Sie können eine Community um Ihren Kurs aufbauen, indem Sie zum Beispiel eine Facebook-Gruppe, einen Discord-Server, einen Newsletter oder einen Blog erstellen und regelmäßig mit Ihren Mitgliedern kommunizieren und interagieren.

8. Betreuen und motivieren Sie Ihre Teilnehmer während des Kurses. Um sicherzustellen, dass Ihre Teilnehmer Ihren Online Kurs erfolgreich absolvieren und zufrieden sind, sollten Sie sie während des Kurses betreuen und motivieren. Zum Beispiel können Sie ihnen Feedback geben, Fragen beantworten, Erinnerungen schicken, Lob aussprechen oder Anreize schaffen. Sie sollten auch darauf achten, dass Sie Ihre Teilnehmer nicht überfordern oder langweilen, indem Sie ihnen die passende Menge und Schwierigkeit an Inhalten und Aufgaben anbieten.

9. Evaluieren und verbessern Sie Ihren Kurs nach dem Abschluss. Nachdem Ihre Teilnehmer Ihren Online Kurs abgeschlossen haben, sollten Sie ihren Lernerfolg und ihre Zufriedenheit evaluieren und Ihren Kurs entsprechend verbessern. Zum Beispiel können Sie ihnen eine Umfrage oder ein Feedback-Formular schicken, um ihre Meinung zu Ihrem Kurs zu erfahren. Sie sollten auch Ihre eigenen Ziele und Kennzahlen überprüfen, um zu sehen, ob Sie sie erreicht haben oder nicht. Basierend auf den Ergebnissen können Sie dann Ihren

Kurs anpassen oder erweitern.

10. Wiederholen Sie den Prozess für weitere Online Kurse. Wenn Sie Ihren ersten Online Kurs erfolgreich gestartet haben, können Sie den Prozess wiederholen und weitere Online Kurse erstellen. Dabei können Sie auf Ihrem bestehenden Wissen, Ihrer Erfahrung und Ihrer Community aufbauen und neue Themen, Formate oder Zielgruppen ausprobieren. So können Sie Ihr Online Kurs Portfolio erweitern und mehr Menschen erreichen und helfen.

Starten Sie Ihren eigenen Online Kurs

Hier sind einige Tipps, wie du deinen eigenen Online-Kurs erstellen kannst:

Wähle ein Thema, zu dem du leidenschaftlich bist und das du gut beherrschst. Es ist wichtig, dass du ein Thema wählst, zu dem du viel Wissen und Erfahrung hast, damit du deinen Schülern etwas Wertvolles beibringen kannst.
Recherchiere deine Zielgruppe. Wer sind deine potenziellen Schüler? Was sind ihre Bedürfnisse und Wünsche? Sobald du deine Zielgruppe kennst, kannst du deinen Kurs so gestalten, dass er genau auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist.
Entwickle eine Kursstruktur. Überlege dir, welche Inhalte du in deinen Kurs einbauen möchtest und wie du sie strukturieren möchtest. Achte darauf, dass dein Kurs klar und verständlich ist und dass die Inhalte aufeinander aufbauen.
Erstelle Lernmaterialien. Zu den Lernmaterialien für deinen Kurs können Videos, Audiodateien, E-Books, Quizze und andere interaktive Elemente gehören. Achte darauf, dass die Lernmaterialien hochwertig und ansprechend sind.
Bewirb deinen Kurs. Sobald dein Kurs fertig ist, ist es wichtig, ihn zu bewerben. Du kannst deinen Kurs auf deiner Website, in sozialen Medien und auf anderen Plattformen bewerben.
Wenn du diese Tipps befolgst, kannst du einen erfolgreichen Online-Kurs erstellen, der deinen Schülern wertvolles Wissen vermittelt und ihnen hilft, ihre Ziele zu erreichen.

Welche Webseiten gibt es wo

du deinen Online Kurs verkaufen kannst ?

Es gibt viele verschiedene Plattformen, auf denen du deinen Online-Kurs verkaufen kannst. Hier sind einige der beliebtesten:

Udemy: Udemy ist eine der größten Plattformen für Online-Kurse. Hier kannst du deinen Kurs einer großen Zielgruppe präsentieren und ihn für eine Vielzahl von Preisen verkaufen.
Skillshare: Skillshare ist eine Plattform, auf der Nutzer gegen eine monatliche Gebühr Zugriff auf eine Vielzahl von Online-Kursen erhalten. Du kannst deinen Kurs auf Skillshare anbieten und er wird von den Mitgliedern der Plattform gesehen werden können.
Teachable: Teachable ist eine Plattform, die dir die Möglichkeit bietet, deine eigenen Online-Kurse zu erstellen und zu verkaufen. Du hast die volle Kontrolle über den Preis, den Inhalt und die Vermarktung deiner Kurse.
Thinkific: Thinkific ist eine weitere Plattform, die dir die Möglichkeit bietet, deine eigenen Online-Kurse zu erstellen und zu verkaufen. Die Funktionen von Thinkific sind ähnlich wie die von Teachable.
Podia: Podia ist eine Plattform, die es dir ermöglicht, digitale Produkte wie E-Books, Kurse und Mitgliedschaften zu verkaufen. Du kannst Podia auch verwenden, um deine Produkte auf deiner eigenen Website zu verkaufen.
Bei der Auswahl einer Plattform solltest du einige Dinge beachten, wie z. B.:

Die Größe der Zielgruppe, die auf der Plattform erreicht werden kann
Die Gebühren, die die Plattform erhebt
Die Funktionen, die die Plattform bietet
Die Benutzerfreundlichkeit der Plattform
Nachdem du eine Plattform ausgewählt hast, kannst du mit der Erstellung deines Online-Kurses beginnen. Achte darauf, dass dein Kurs hochwertig ist und dass er den Bedürfnissen deiner Zielgruppe entspricht. Du solltest deinen Kurs auch gut vermarkten, damit er von potenziellen Schülern gefunden wird.

Wenn du diese Tipps befolgst, kannst du mit deinem Online-Kurs erfolgreich sein und Geld verdienen.

Kostenlose Youtube Kurse

Erstellen ?

Hier sind einige Tipps zum Erstellen kostenloser YouTube-Kurse:

Wähle ein Thema, zu dem du leidenschaftlich bist und das du gut beherrschst. Es ist wichtig, dass du ein Thema wählst, zu dem du viel Wissen und Erfahrung hast, damit du deinen Schülern etwas Wertvolles beibringen kannst.
Recherchiere deine Zielgruppe. Wer sind deine potenziellen Schüler? Was sind ihre Bedürfnisse und Wünsche? Sobald du deine Zielgruppe kennst, kannst du deinen Kurs so gestalten, dass er genau auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist.
Entwickle eine Kursstruktur. Überlege dir, welche Inhalte du in deinen Kurs einbauen möchtest und wie du sie strukturieren möchtest. Achte darauf, dass dein Kurs klar und verständlich ist und dass die Inhalte aufeinander aufbauen.
Erstelle Lernmaterialien. Zu den Lernmaterialien für deinen Kurs können Videos, Audiodateien, E-Books, Quizze und andere interaktive Elemente gehören. Achte darauf, dass die Lernmaterialien hochwertig und ansprechend sind.
Bewirb deinen Kurs. Sobald dein Kurs fertig ist, ist es wichtig, ihn zu bewerben. Du kannst deinen Kurs auf deiner Website, in sozialen Medien und auf anderen Plattformen bewerben.
Wenn du diese Tipps befolgst, kannst du einen erfolgreichen kostenlosen YouTube-Kurs erstellen, der deinen Schülern wertvolles Wissen vermittelt und ihnen hilft, ihre Ziele zu erreichen.

Hier sind einige zusätzliche Tipps für kostenlose YouTube-Kurse:

Mache deine Kurse kurz und prägnant. Die meisten Menschen haben nicht viel Zeit, sich lange Videos anzuschauen. Mache deine Kurse also so kurz wie möglich und versuche, die wichtigsten Informationen in wenigen Minuten zu vermitteln.
Verwende ansprechende Videos. Deine Videos sollten gut produziert und ansprechend sein. Achte auf gute Beleuchtung, Tonqualität und Videoqualität.
Sei authentisch und persönlich. Deine Schüler sollten dich als Person kennenlernen und sich mit dir identifizieren können. Sei also authentisch und persönlich in deinen Videos.
Interagiere mit deinen Schülern. Fordere deine Schüler auf, Fragen zu stellen und Kommentare zu hinterlassen. So kannst du mit ihnen in Kontakt treten und Feedback erhalten.
Vermarkte deine Kurse regelmäßig. Erstelle regelmäßig neue Videos und

bewerbe deine Kurse in sozialen Medien und auf anderen Plattformen. So kannst du neue Schüler gewinnen und deine Reichweite erhöhen.
Wenn du diese Tipps befolgst, kannst du einen erfolgreichen kostenlosen YouTube-Kurs erstellen, der deinen Schülern wertvolles Wissen vermittelt und ihnen hilft, ihre Ziele zu erreichen.

Facebook Kurse erstellen als Gruppe oder Seite ?

Sowohl Facebook-Gruppen als auch Facebook-Seiten können verwendet werden, um Kurse zu erstellen. Es gibt jedoch einige wichtige Unterschiede zwischen den beiden, die Sie bei der Entscheidung berücksichtigen sollten, welche für Sie am besten geeignet ist.

Facebook-Gruppen

Vorteile:
Gruppen sind für eine intimere und gemeinschaftlichere Lernumgebung geeignet.
Gruppenmitglieder können sich gegenseitig unterstützen und Fragen stellen.
Gruppen können für den Aufbau einer Beziehung zu Ihrer Zielgruppe verwendet werden.
Nachteile:
Gruppen können schwierig zu verwalten sein, wenn sie groß werden.
Gruppen können für den Zugriff auf Ihre Inhalte eingeschränkt sein.

Facebook-Seiten

Vorteile:
Seiten sind für eine größere Reichweite geeignet.
Seiten können für die Bewerbung Ihrer Kurse verwendet werden.
Seiten bieten mehr Funktionen als Gruppen, z. B. die Möglichkeit, Beiträge zu planen, Videos zu teilen und Live-Streams zu erstellen.
Nachteile:
Seiten können weniger intim sein als Gruppen.
Seitenmitglieder können sich nicht gegenseitig unterstützen und Fragen stellen.
Letztendlich hängt die beste Wahl für Sie davon ab, welche Art von Lernumgebung Sie erstellen möchten und wie Sie Ihre Kurse vermarkten

möchten. Wenn Sie eine intimere und gemeinschaftlichere Lernumgebung erstellen möchten, ist eine Facebook-Gruppe möglicherweise die bessere Wahl. Wenn Sie eine größere Reichweite und mehr Funktionen wünschen, ist eine Facebook-Seite möglicherweise die bessere Wahl.

Online Kurse auf der eigenen Seite mit Wordpress anbieten.

Ja, du kannst Online-Kurse auf deiner eigenen WordPress-Website anbieten. Hier sind die Schritte dazu:

Erstelle eine WordPress-Website.
Installiere das LearnDash-Plugin.
Erstelle einen neuen Kurs.
Füge deine Kursinhalte hinzu.
Setze den Preis für deinen Kurs fest.
Veröffentliche deinen Kurs.
LearnDash ist ein beliebtes WordPress-Plugin, das es dir ermöglicht, Online-Kurse zu erstellen und zu verkaufen. Mit LearnDash kannst du verschiedene Arten von Kursen erstellen, einschließlich Videokurse, Audiokurse, E-Book-Kurse und Quizkurse.

Sobald du deinen Kurs erstellt hast, kannst du ihn auf deiner Website veröffentlichen und verkaufen. Du kannst deinen Kurs auch in sozialen Medien und anderen Online-Kanälen bewerben.

Hier sind einige Tipps für die Erstellung von erfolgreichen Online-Kursen:

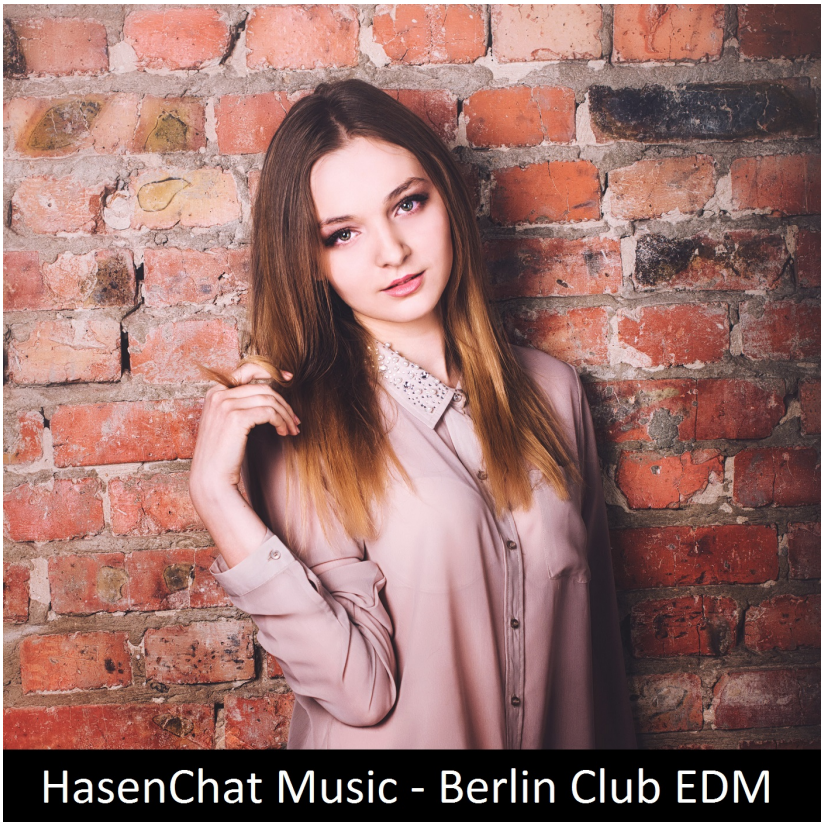
Wähle ein Thema, zu dem du dich leidenschaftlich engagierst und das du gut beherrschst.
Erstelle ansprechende und informative Kursinhalte.
Setze einen angemessenen Preis für deinen Kurs.
Vermarkte deinen Kurs effektiv.
Wenn du diese Tipps befolgst, kannst du erfolgreiche Online-Kurse erstellen, die deinen Schülern helfen, ihre Ziele zu erreichen.

Schlusswort

Weitere Bücher von Norbert Reinwand gibt es bei Amazon.

Besuchen sie auch die HasenChat Audiobooks Webseite unter HasenChat.net

Mit Freundlichen Grüßen
Norbert Reinwand



Besuche uns auch bei Amazon Music und höre HasenChat Music Kostenlos.